

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Осмоловец С.С., ИЭ НАН Беларуси

Трансакционные издержки – это издержки, возникающие на всех этапах процесса совершения сделки, связанные с техническими и юридическими аспектами ее подготовки и осуществления, обусловленные действующими нормами и правилами, регулирующими деятельность субъектов хозяйствования и ограниченной рациональностью поведения экономических субъектов.

Анализируя работы Рональд Коуза, Дж. Стиглера, С. Малле, Д. Норта, Оливера Уильямсона, Р. Капелюшникова, В. Кокорева, С. Малахова, В.В. Радаева, А. Шаститко, А. Олейника, мы выделили следующие виды трансакционных издержек:

- Издержки доступа к ресурсам и правам собственности – это затраты на регистрацию предприятия, получение разрешений на ведение хозяйственной деятельности, неофициальные платежи, связанные с получением преимущественного права доступа к ресурсам. Этот вид издержек обусловлен платностью ресурсов, согласующих документов на право хозяйственной деятельности;

- Издержки поиска информации, по нашему мнению, неизбежны не только на начальном этапе контрактных отношений для выявления благоприятных направлений осуществления сделки, но и в ходе реализации условий соглашения для осуществления текущего контроля. К этому виду издержек мы относим стоимость всех видов источников информации: расходы на рекламу, на пользование каналами связи, печатными изданиями, на услуги информационных агентств, затраты времени на ожидание, выбор лучшего варианта (поставщика, услуги, товара), а также затраты, связанные с получением неполной или искаженной информации;

- Издержки ведения переговоров и заключения сделки зависят от сложности сделки и необходимости использования в процессе заключения контракта услуг специалистов (юриста, нотариуса);

- Издержки измерения возникают вследствие необходимости измерения качества приобретаемых (реализуемых) товаров (услуг). Это стоимость услуг институтов стандартизации и сертификации, расходы на гигиеническую регистрацию продукции, стоимость товарных знаков и т.д.;

- Источники издержек оппортунистического поведения – это асимметричность информации о ходе процесса осуществления сделки,

использование партнерами по сделке в совместной деятельности уникальных (специфических) активов, заключение контракта по взаимной заинтересованности сторон без привлечения гарантий (третьей стороны) защиты инвестиций. Зависимость одного из партнеров от заинтересованности другого в реализации условий соглашения, побуждает одну из сторон к извлечению собственной выгоды с использованием обмана, мошенничества. Это издержки, связанные с задержкой, или неосуществлением платежей по контракту, с мошенничеством или обманом со стороны партнера по сделке;

- Издержки защиты прав собственности – это расходы на разрешение спорных вопросов в суде, или при привлечении третьих лиц. В условиях переходной экономики необходимо отметить неофициальные выплаты государственным чиновникам и криминальным структурам, осуществляемые для защиты от посягательств на часть получаемого дохода. Этот вид издержек зависит не только от качества построения условий контракта, но и от устойчивости формальных институтов (законодательной базы) в обществе;

- издержки осуществления расчетов состоят из: затрат на организацию осуществления платежей; стоимость осуществления платежей (например, комиссионные банка (финансового посредника) за осуществление денежных переводов, за кассовое обслуживание).

Множественность видов транзакционных издержек, разнородных по своей природе, не позволяет разработать единой методологии их оценки. Однако транзакционные издержки оказывают значительное влияние на рентабельность хозяйственной деятельности предприятий. Для управления транзакционными издержками на предприятии необходимо вести их аналитический учет. Необходимо для этого выяснить, какие из издержек предприятие имеет право включить в себестоимость производимой продукции согласно «Основным положениям по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции»¹ (далее Положение), какие относятся на финансовые результаты хозяйственной деятельности.

Расходы на пользование каналами связи, стоимость нотариальных, юридических услуг, работ по сертификации и гигиенической регистрации продукции, затраты на проведение испытаний органами стандартизации (при положительном результате), расходы на пожарную и сторожевую охрану (при условии выполнения данных услуг сторонними организациями), оплата услуг банков, иных кредитных организаций, проценты по полученным ссудам, кредитам и займам, проценты за отсрочку или рассрочку оплаты товаров, выполненных работ, оказанных услуг отражаются в составе элемента затрат «Прочие затраты» в полном объеме согласно п. 2.10. Положения.

¹ Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции // Главный бухгалтер. 2002. № 28. С. 24-40.

Согласно п. 2.2.25.1. Положения, право пользования природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, монопольные права и привилегии, организационные расходы, торговые марки, товарные знаки и брокерские места, иные права, в том числе право заключения договора, относятся к нематериальным активам. Соответственно, амортизационные отчисления от стоимости нематериальных активов, рассчитанные в соответствии с законодательством, отражаются в составе элемента затрат «Амортизация основных средств и нематериальных активов».

Расходы на рекламу, стоимость информационных, консультационных, услуг, представительские (организация переговоров и заключение договора) и командировочные расходы относятся на себестоимость продукции в пределах установленных законодательством норм (п.п. 2.10.7, 2.10.19, 2.2.22. Положения). Так, в частности, при годовом объеме выручки от реализации продукции (работ, услуг) до 1740 млн. руб. на рекламу предприятия имеют право расходовать 7,5 % от объема выручки, на оплату консультационных, информационных услуг – не более 0,5 % годовой выручки², на оплату аудиторских услуг – не более 0,8 % годовой выручки (если выручка за год не превышает 50 млн. руб.)³. Расходы, превышающие установленные нормативы, оплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Судебные издержки и арбитражные расходы; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, и других долгов, нереальных для взыскания; затраты по аннулированным производственным заказам, убытки от недостачи имущества, или его порчи отражаются в соответствии с п. 3.6 Положения в составе внереализационных расходов.

Как видно из приведенного анализа, белорусские предприятия могут лишь небольшую часть трансакционных издержек отнести на себестоимость продукции.

Поскольку в элемент затрат «Прочие затраты» относятся не только трансакционные издержки (а также налоги, сборы и другие платежи в бюджет, относимые на себестоимость продукции, страховые взносы по видам обязательного страхования, авторские гонорары, отчисления в ремонтный фонд, и другие затраты), часть трансакционных издержек имеет неофициальный характер, правомерно сделать следующие выводы:

- не все трансакционные издержки отражены в балансе предприятия (в частности, речь идет о случаях коррупции);

² Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 429 от 10.06.1994 г.

³ Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 2086 от 31.12.1999 г.

- транзакционные издержки, оплачиваемые из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия скрывают (завышают) реальный уровень рентабельности продукции;

- существующие нормативы отнесения на себестоимость большей части транзакционных издержек завышают налогооблагаемую прибыль, не позволяют предприятиям окупать затраты на организацию сбыта;

- при существующем учете издержек на предприятии невозможно правильно определить рентабельность сделки.

Мы предлагаем для управления и учета транзакционных издержек на предприятии организовать систему учета издержек следующим образом:

1) Видоизменить систему аналитических счетов следующим образом:

Наименование счета	Наименование субсчета
20. «Основное производство»	1 Транзакционные издержки ⁴ .
26. «Общехозяйственные расходы»	1. Командировочные расходы 2. Представительские расходы 3. Консультационные, информационные, аудиторские расходы 4. Издержки измерения 5. Затраты на получение сертификатов, лицензий, гигиенических удостоверений 6. Оплата услуг юриста, нотариуса, переводчика и проч. 7. Расходы на организацию платежей по сделке (комиссионные за услуги банка) 8. Другие расходы, связанные с оформлением и подготовкой сделки
44. «Издержки обращения»	1. Рекламные расходы 2. Маркетинговые расходы 3. Расходы на упаковку 4. Расходы на транспортировку 5. Расходы на участие в выставках 6. Прочие коммерческие расходы 7. Расходы на послепродажное обслуживание товара
80. «Прибыли и убытки» 81. «Использование прибыли»	1. Транзакционные издержки, отражаемые в составе внереализационных

⁴ Субсчет 20.1 – это специальный калькуляционный счет, где будут собираться транзакционные издержки с соответствующих субсчетов к синтетическим счетам 05, 26.

(по счетам 80, 81 открыть соответствующие субсчета 80.1, 81.1)	расходов, или уплачиваемые за счет прибыли
--	--

2) Вести учет издержек по статьям: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств, транзакционные затраты, прочие затраты. К статье затрат «транзакционные затраты» относить суммы оборотов по счетам 20.1, 44;

3) Отменить обязательные нормативы включения в себестоимость информационных, консультационных, аудиторских, представительских, командировочных, рекламных затрат, предоставив предприятиям право самостоятельно определять долю этих затрат в себестоимости продукции;

4) Для анализа эффективности организации сбыта на основании данных о транзакционных издержках дополнительно рассчитывать следующие показатели:

- Транзакционные издержки на единицу реализованной продукции:

$$ТИ_{ср} = \frac{\text{Сумма транзакционных издержек по счетам 20.1, 44, 80, 81}}{\text{Объем реализованной продукции}}$$

- Доля транзакционных издержек в составе затрат:

$$ТИ\% = \frac{\text{Транзакционные издержки}}{\text{Себестоимость продукции}} \times 100\% .$$

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ РЕФОРМ

Пелих С.А., БГЭУ

Наша практика реформирования народного хозяйства за последнее десятилетие показала то, какими потерями оборачивается для предприятий отсутствие теоретического обоснования реформ. Например, мы без применения политической экономии как фундаментальной базы отвергли теорию трудовой стоимости К. Маркса и применили постулаты количественной теории денег М. Фридмана. Это привело к тому, что денежно-кредитная сфера из сферы инфраструктурной, призванной выполнять функции обслуживания товарного производства, превратилась в самостоятельную сферу производства и услуг. При этом имела в виду экономика США, в которой действительно денежно-кредитная сфера является ведущей. Используя уникальное обстоятельство, что доллар